

Referenzen - Projekte unserer Kunden



„TIBS-online ist für uns die zentrale Plattform für unsere Mitglieder. Eine Erneuerung, um den Mitgliedern eine effiziente und komfortable Informations- und Bestellplattform zu bieten, war für uns als Servicepartner unserer Gesellschafter das Muss-Projekt des Jahres. Dementsprechend hoch war der Druck den sich alle Projektbeteiligten gemacht haben. Mit der 1eEurope und den ADDVITY Lösungen ist es gelungen, nicht nur unser Kernziel zu erreichen, sondern auch die Weichen für eine effizientere Zusammenarbeit zwischen der TECHNO-EINKAUF und unseren Lieferanten zu schaffen. Vom neuen TIBS-online profitieren nicht nur unsere Mitglieder, sondern durch die Effizienzsteigerung im Produktdatenaustausch auch die Verbandszentrale und die Lieferanten. Zukünftig müssen sich alle Beteiligten weniger um IT kümmern und können sich noch besser auf die eigentlichen Aufgabenstellungen konzentrieren – die optimale Kundenbetreuung im Bereich Automobilzubehör. Trotz eines engen Zeitplans konnten wir uns darauf verlassen, mit der 1eEurope einen kompetenten und engagierten Partner an unserer Seite zu haben“.



Michael Berthold
Leiter IT & Organisation
TECHNO-Einkauf GmbH

TECHNO-EINKAUF

Optimierung der Prozesse im Produktdatenaustausch und bei der Online-Bestellung aller Mitglieder!

Kunde: TECHNO-EINKAUF GmbH

Branche: Die TECHNO-EINKAUF GmbH ist die größte Einkaufsgesellschaft für fabrikatsgebundene Autohäuser in Deutschland

Über TECHNO-EINKAUF:

Die TECHNO-Mitglieder beziehen bedarfsgerecht und gebündelt über die TECHNO ein umfassendes Sortiment an Automobilzubehör, Reifen, Öl sowie Ersatzteile großer Marken zu besten Einkaufskonditionen. TECHNO schlägt Brücken zwischen über 200 Lieferanten und bundesweit mehr als 1.400 Autohäusern aller Marken. Die Eigenmarke TECAR steht für Qualitätsprodukte zu einem Spitzenpreis.

Projektziel:

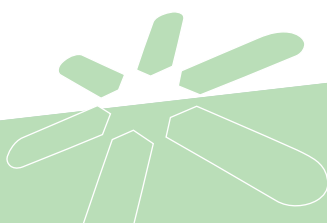
Mit der Entscheidung, das Mitglieder-Extranet „TIBS-online“ durch die ADDVITY Catalogue Suite und den ADDVITY B2B Shop zu erneuern, folgte die TECHNO-EINKAUF GmbH den Zielsetzungen der Verbundgruppe - weniger Aufwand, weniger Kosten, mehr Transparenz.

Kernziel des Projektes war die Ablösung des bisherigen Online-Bestellsystems für die Mitglieder, durch einen innovativen und zeitgemäßen B2B Shop. Darüber hinaus sollte die Anbindung der Lieferanten für den Austausch von elektronischen Produktkatalogen für beide Seiten effizienter gestaltet werden.

Projektbeschreibung:

Mittels der ADDVITY Catalogue Suite, wurden bereits innerhalb weniger Wochen die Prozesse im Austausch von Produktinformationen zwischen Industrie, Verbundgruppe und Mitgliedern in einer neuen Qualität unterstützt und vereinfacht. Automatische Prüfungen der übermittelten Katalogdaten beschleunigen deren Analyse, verbessern die Qualität und sorgen für eine schnelle Bereitstellung der Artikel im ADDVITY B2B Shop und anderen nachgelagerten Systemen.

Der ADDVITY B2B Shop wird seit dem 4. Juli 2011 als zentrales Bestellsystem für die Mitglieder genutzt. Dabei unterstützt der Shop mittels intelligenten Freitextsuchen über Artikelinformationen und Synonymbegriffe, Kategorien und davon abhängige Zusatzfilter die schnelle Identifikation passender Artikel.



Referenzen - Projekte unserer Kunden



„TIBS-online ist für uns die zentrale Plattform für unsere Mitglieder. Eine Erneuerung, um den Mitgliedern eine effiziente und komfortable Informations- und Bestellplattform zu bieten, war für uns als Servicepartner unserer Gesellschafter das Muss-Projekt des Jahres. Dementsprechend hoch war der Druck den sich alle Projektbeteiligten gemacht haben. Mit der 1eEurope und den ADDVITY Lösungen ist es gelungen, nicht nur unser Kernziel zu erreichen, sondern auch die Weichen für eine effizientere Zusammenarbeit zwischen der TECHNO-EINKAUF und unseren Lieferanten zu schaffen. Vom neuen TIBS-online profitieren nicht nur unsere Mitglieder, sondern durch die Effizienzsteigerung im Produktdatenaustausch auch die Verbandszentrale und die Lieferanten. Zukünftig müssen sich alle Beteiligten weniger um IT kümmern und können sich noch besser auf die eigentlichen Aufgabenstellungen konzentrieren – die optimale Kundenbetreuung im Bereich Automobilzubehör. Trotz eines engen Zeitplans konnten wir uns darauf verlassen, mit der 1eEurope einen kompetenten und engagierten Partner an unserer Seite zu haben“.



Michael Berthold
Leiter IT & Organisation
TECHNO-Einkauf GmbH

Neben der schnellen und gezielten Recherchemöglichkeit werden aber auch die Prozesse im Einkauf unterstützt. Welche aktuellen Angebote der Lieferanten gibt es? Welche Preisstufen sind für mich interessant und wie können diverse Mitarbeiter eines Autohauses den Bestellbedarf anmelden, während der Einkaufsleiter nachträglich das Bestellvolumen prüft und ggf. optimale Bestellungen platziert? Auf all diese Fragen und vieles mehr, wurde bei der Implementierung und Einführung des ADDVITY B2B Shop Rücksicht genommen.

Ergebnis:

Unter Einhaltung von Zeit- und Kostenbudget wurden die ADDVITY Catalogue Suite sowie der B2B Shop innerhalb von 4 Monaten implementiert und alle Mitglieder seitens der TECHNO Zentrale informiert.

Das äußerst positive Feedback der Mitglieder hat alle Projektbeteiligten in der Entscheidung für dieses Projekt bestätigt.

